

Per superare il nanismo logistico serve una Rete

Ll Contratto di Rete d'Impresa assume un ruolo significativo per le imprese della logistica in un quadro evolutivo dell'economia orientato alla dilatazione spaziale dei luoghi di origine e destinazione delle merci con la necessità di affidare – da

parte delle aziende – tutte le attività connesse ad un unico interlocutore. I cambiamenti nello svolgimento di attività logistiche sono causati dalle esigenze delle industrie e del commercio: l'industria percorre nuove strade nell'organizzazione del flusso di materiale all'interno

della fabbrica e questo cambia profondamente il modo di intendere la logistica - orientata ad un Progetto Vivo di outsourcing - con la richiesta di nuovi servizi nella gestione ed organizzazione della catena logistica distributiva sempre più internazionalizzata.

La forza e l'efficacia di questo nuovo modello operativo, rappresentato dal Contratto di Rete di Imprese, si fonda sulle capacità e sul livello molto spinto di specializzazione di ogni singola azienda aderente al progetto, per una ottimizzazione dei costi di produzione dei servizi ed una integrazione e verticalizzazione delle attività lungo l'intera supply chain



Il contesto nazionale si contraddistingue per un sostanziale “nanismo dell’industria logistica conto terzi”.

Le ragioni sono note tra gli addetti ai lavori e sono riassumibili in tre fattori: sostanziale disinteresse della domanda di servizio ad una gestione diretta della logistica con pratiche diffuse di acquisto di materiali e semilavorati con resa franco destino e vendita dei prodotti finiti con la condizione di resa del franco partenza; eccessivo peso del trasporto stradale sul totale movimentato ed infine scarsi investimenti da parte dell’offerta per l’informatizzazione dei processi logistici erogati alla committenza.

Questo nuovo modello organizzativo – rappresentato dal Contratto di Rete - si inquadra come aggregazione operativa mirata a verticalizzare le logiche di erogazione del servizio e sopperisce al

ritardo dimensionale ed organizzativo dell’impresa logistica nazionale con uno strumento estremamente innovativo qual è appunto il Contratto di Rete d’Imprese.

I benefici della Rete nell’affidamento ed organizzazione di catene logistiche intermodali e plurimodali sono molteplici e precisamente: aumento dell’efficienza; sfruttamento di economie di scala raggiungibili dall’integrazione dei servizi; maggiori capacità di dialogo e decollo delle infrastrutture interportuali (che di fatto in molti casi rappresentano l’anello centrale della catena logistica) in quanto infrastrutture adibite all’interconnessione fra le reti di trasporto terrestri e marittime ed infine effetti positivi anche nella operatività in ambito portuale di raccordo con il trasporto ferroviario e intermodale terrestre. Si tratta dunque di una opportunità significativa

per il nostro Paese e certamente chi opererà in rete sarà più competitivo per vincere le sfide del mercato e rispondere alle nuove esigenze di servizio logistico della committenza.

Cos’è un Contratto di Rete di Imprese

Il Contratto di Rete di Imprese è stato introdotto recentemente nel nostro ordinamento giuridico ed è disciplinato dall’art. 3, commi 4-ter, 4-quater, 4-quinquies, della Legge n. 33 del 9 aprile 2009 (di conversione del D.L. n. 5 del 10 febbraio 2009), così come modificata dal D.L. n. 78 del 31 maggio 2010, convertito nella Legge n. 122 del 30 luglio 2010. È un accordo con il quale più imprenditori si impegnano a collaborare al fine di accrescere, sia individualmente (cioè la propria impresa) che collettivamente (cioè le imprese che fanno parte della rete), la propria capacità innovativa e la propria

Obiettivi strategici di un Contratto di Rete di Imprese nel settore della logistica

- Incrementare volume di traffico/fatturato
- Fornire la tariffa più competitiva possibile sul mercato
- Miglioramento ed ampliamento del servizio (grazie al know how disponibile nella rete e messa a “fattor comune” delle singole capacità)
- Fornire alla clientela un servizio facile e fruibile a 360° orientato al concetto del door to door, con resa franco destino
- Arginare il rischio di sudditanza da grandi MTO internazionali
- Allargare il ventaglio dei servizi offerti alla clientela ed evitando di limitarsi alla gestione diretta di un singolo anello della catena logistica

competitività sul mercato. A tale scopo, con il contratto di rete le imprese si obbligano, sulla base di un programma comune, a: collaborare in forme e in ambiti predeterminati

In Friuli nasce NEST

Nasce in Friuli un nuovo operatore logistico NEST a servizio del mondo produttivo e commerciale nella gestione dei flussi da/per il Nord Italia, l’Europa Centrale ed Orientale. Abbiamo intervistato il Presidente di NEST Tullio Bratta per conoscere gli obiettivi e mercato di questa nuova realtà operante nel mondo dei servizi logistici.

Interporto di Cervignano del Friuli SpA (gestore infrastruttura logistica), Inter-rail SpA (operatore logistico ferroviario), Marlines Srl (casa di spedizioni, agenzia marittima e brokers marittimi)

e Midolini f.lli SpA (compagnia portuale, trasporti eccezionali stradali, sollevamenti e stoccaggio in aree portuali) hanno costituito un Contratto di Rete d’Imprese. Cosa significa questa aggregazione ? NEST (acronimo di: Network Europeo Servizi Trasporto), si propone come un “integratore di risorse”, capace di interpretare al meglio le esigenze della logistica di nuova generazione ed offrire alla clientela un ampio ventaglio di servizi lungo tutta la catena dal trasporto marittimo, ferroviario e stradale, alla movimentazione, allo stoccaggio e alla logistica delle merci. Il vero significato di



Interporto di Cervignano del Friuli.

FAQ sul Contratto di Rete di Imprese

Perché fare Contratti di Rete di Imprese nel settore della logistica?

La constatazione che la logistica di nuova generazione richiede maggiori competenze e soprattutto la capacità di gestire strategicamente una complessità di relazioni nella gestione dei flussi di merci con vari interlocutori lungo l'intera supply chain necessita di integratori capaci di selezionare, comporre, organizzare e gestire competenze e tecnologie

proprie e di altri fornitori con l'obiettivo di erogare alla committenza soluzioni logistiche ad alto valore aggiunto e con condizione di resa franco destino.

Da cosa deve nascere il Contratto di Rete di Imprese?

Deve nascere dalla volontà di operatori presenti nel settore delle spedizioni, della movimentazione e del trasporto con l'obiettivo di creare un gruppo forte in grado di proporre un ampio ventaglio

di servizi alla clientela. In sintesi un gruppo di imprese che possa competere per qualità, tariffa ed estensione del ventaglio dei servizi offerti con i grandi MTO internazionali.

Il significato operativo di un Contratto di Rete di Imprese?

È mirato alla riqualificazione dell'offerta di servizi logistici e di trasporto e prevede una netta separazione delle singole attività delle competenze tra

la movimentazione, il puro trasporto, la distribuzione e le attività logistiche ad elevato valore aggiunto ed intese come stoccaggio, pianificazione delle scorte, lavorazioni, kitting, etichettature, picking, packing e cura degli imballi. Il servizio offerto dalle Reti di Imprese deve garantire una chiara prefigurazione del rapporto esistente tra tariffa - livello di servizio offerto nella specifica prestazione.

attinenti all'esercizio delle proprie attività; scambiarsi informazioni o prestazioni di natura industriale,

commerciale, tecnica o tecnologica ed infine esercitare in comune una o più attività rientranti

nell'oggetto della propria impresa.

Il Contratto di Rete può anche prevedere l'istituzione di un fondo patrimoniale e la nomina di un organo comune incaricato di gestire l'esecuzione del contratto o di singole parti o fasi dello stesso. Dal punto di vista imprenditoriale, le reti si distinguono da altre forme di collaborazione, in quanto si focalizzano sul perseguimento di uno scopo ovvero obiettivi strategici comuni di crescita,

piuttosto che incentrare il rapporto tra le imprese partecipanti esclusivamente sulla condivisione di rendimenti. Pertanto, la rete svolgerà una funzione di coordinamento ed interazione tra i partecipanti, mentre l'assunzione delle decisioni strategiche resterà in capo a ciascuna impresa separatamente ancorché in funzione del perseguimento dello scopo indicato nel Contratto di Rete di Imprese. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



“La logistica di nuova generazione richiede maggiori competenze e la capacità di gestire strategicamente una complessità di relazioni con vari interlocutori nazionali ed esteri”

Tullio Bratta

questa operazione, fortemente voluta dai quattro partners che sono portatori di specifiche esperienze e di un know-how di elevato livello, è quello di mettere assieme diversi soggetti della filiera logistica per presentare al mercato un soggetto di adeguate dimensioni, in grado di fare massa critica e quindi ottimizzare il servizio, abbattere i costi, ridurre i tempi di transito delle merci, progettare soluzioni logistiche innovative ed incrementare i volumi. Inoltre, punto di forza di questa aggregazione è senz'altro la possibilità/opportunità di proporre alla clientela un interlocutore unico di ragguardevole dimensione, in grado di soddisfare le diverse

richieste, fornendo anche un servizio chiavi in mano secondo una logica "door to door". In sostanza un operatore in grado di seguire passo passo le spedizioni dall'origine dei prodotti fino alla consegna a destino.

Cosa vuol dire mettersi insieme in rete oggi in piena crisi economica?

La constatazione che la logistica di nuova generazione richiede maggiori competenze e soprattutto la capacità di gestire strategicamente una complessità di relazioni con vari interlocutori nazionali ed esteri ha convinto le 4 società a costituire NEST.

La società si propone di mettere

a fattor comune le diverse competenze selezionando, componendo, organizzando e gestendo competenze e tecnologie proprie e di altri fornitori di servizio con l'obiettivo di realizzare soluzioni logistiche di alto valore aggiunto. In altri termini, ridurre i costi per incrementare la competitività. Ma mettersi insieme, vuol dire anche privilegiare il risultato complessivo a medio lungo termine rispetto a un atteggiamento speculativo sul breve e ripeto, cercare di fornire il servizio richiesto al minor costo possibile. Faccio presente inoltre che la rete è di fatto aperta a possibili collaborazioni sinergiche.

Ritiene che possa essere questa una via per presentarsi più forti nel mercato?

In un mercato tendenzialmente in contrazione alla ricerca spasmodica di servizi di qualità a costi sempre più bassi, noi pensiamo che questa sia una delle strade per rafforzare la proposta senza peraltro snaturare la natura dei vari partners. Riteniamo altresì che da questa collaborazione possano essere sviluppati investimenti finalizzati ad aumentare l'offerta di soluzioni logistiche ritenendo che nel futuro la Regione Friuli Venezia Giulia e soprattutto l'area del triangolo Porto Nogaro / Zona industriale dell'Aussa Corno, Porto di Monfalcone e Interporto di Cervignano assumerà un ruolo

I numeri di NEST

Ragione sociale: NEST - Contratto di Rete d'Imprese

Indirizzo società: Viale Venezia 22, 33052 Cervignano del Friuli (UD)

Attività: Gestione ed organizzazione di spedizioni nazionali ed internazionali stradali, ferroviarie, marittime e intermodali. Organizzazione di servizi di logistica integrata, gestione sbarchi e movimentazioni portuali, disbrigo di pratiche amministrative ed operazioni

Fatturato: oltre 54 milioni di euro (2011)

Magazzini: 40.000 mq. gestiti direttamente

Piazzali: 232.000 m²

Dipendenti diretti: 65

Fatturato delle imprese appartenenti a NEST: oltre 54 milioni di euro (2011)

Tonnellate spedite: oltre 3,6 milioni di tonnellate (2011)

I servizi offerti

I principali servizi offerti da NEST sono nell'ordine:

- ☛ imbarco - sbarco - transhipment - stoccaggio e deposito in ambito portuale;
- ☛ rasporti e spedizioni via gomma, ferro, mare;
- ☛ servizi intermodali e plurimodali
- ☛ servizi per container LCL;
- ☛ gestione magazzino e piazzale;
- ☛ servizi logistici e personalizzazione lavorazione prodotti
- ☛ consulenza ed assistenza logistica;
- ☛ pratiche doganali;
- ☛ assistenza crediti documentari - Incoterms 2010;



La visione aerea dell'interporto di Cervignano del Friuli



“ Fare Rete è questa l'unica strada per sopravvivere. La crisi oggi falcia chi è meno strutturato ”

**Aldo Bonomi,
Vice Presidente
di Confindustria**

sempre più strategico trovandosi all'incrocio del corridoio adriatico - baltico e del corridoio Lione - Divaca. La globalizzazione dei servizi e delle comunicazioni investe radicalmente il nevralgico sistema dell'organizzazione delle spedizioni e della logistica. In questo settore la strategia di NEST è molto chiara: puntare sulla integrazione e sulla qualità del servizio al cliente come arma di distinzione nei confronti della concorrenza.

Cosa pensa possa accadere con questa nuova idea?

Spero che questo nuovo soggetto che nasce per sviluppare attività logistica prioritariamente nella nostra regione - ma non esclusivamente - e possa

rappresentare uno strumento efficace per rafforzare e promuovere la proposta logistica regionale e sviluppare un maggiore dialogo tra le diverse modalità di trasporto per promuovere la plurimodalità e l'intermodalità. Siamo certi e lo diciamo con un briciolo di orgoglio che NEST rappresenta una realtà innovativa nel panorama degli operatori logistico presenti nel contesto nazionale, in grado di fornire un servizio completo al costo più competitivo possibile.

Su quali tipologie di clientela pensate di proporre i vostri servizi?

Due sono i gruppi di aziende a cui la società intende rivolgersi:

il primo è rappresentato dalle aziende produttive e commerciali presenti nel Nord-Est con l'erogazione di servizi/soluzioni door to door nell'approvvigionamento e nella spedizione di materie prime, prodotti semilavorati e lavorati del settore siderurgico, prodotti forestali, carta, fertilizzanti; il secondo è rivolto alla aziende manifatturiere e commerciali in fase di ridisegno delle proprie strategie di distribuzione ed interessate cogliere le opportunità organizzative ed economiche offerte dall'outsourcing. In questo senso verranno fornite soluzioni per la gestione ed esecuzione in terminal terrestri e portuali per la selezione e coordinamento delle attività.